



08/10/2009

Script



## Missione possibile: aiutare le PMI a superare la recessione

### Commentary:

Pascal Cintract è un imprenditore 'mobile' di origine francese, sempre alla ricerca d'idee innovative e nuovi partner. Ha appena fondato una società denominata Airgoo, con sede a Cambridge, nel Regno Unito. Invece di rivolgersi alle banche che non concedono più prestiti o che applicano alti tassi d'interesse, è andato a cercare un partner che si assuma la responsabilità dello sviluppo e della commercializzazione del suo prodotto principale: un terminale mobilia schermo tattile.

### Pascal Cintract, Direttore di Airgoo:

*Cercavo dei partner per sviluppare applicazioni specifiche per mercati specifici. Ad esempio, ho trovato un'impresa in Spagna, Flowlab, che aveva già sviluppato un software per il settore medico.*

### Commentary:

Per trovare un partner commerciale, ha contattato la filiale locale della Enterprise Europe Network. Si tratta di una rete fondata dalla Commissione europea che si estende in tutte le

regioni europee e fornisce consulenza e servizi alle Piccole e Medie Imprese. A Cambridge, Pascal riceve consulenza da Hendrik Pavel.

***Hendrik Pavel, Enterprise Europe Network/Business Link East:***

*Facciamo delle critiche costruttive e cerchiamo di rendere le cose più semplici.*

**Commentary:**

Grazie alla potente banca dati commerciale della rete, è stato possibile compilare un elenco dei profili delle aziende alle quali Pascal potrebbe essere interessato.

***Pascal Cintract, Direttore di Airgoo:***

*Hanno organizzato la mia partecipazione alla conferenza GSM 3G di Barcellona, e l'hanno finanziata. C'era un evento d'intermediazione durante il quale potevamo incontrare varie imprese.*

**Commentary:**

Questi eventi d'intermediazione, che rappresentano un'opportunità di incontro per gli imprenditori alla ricerca di partner, sono stati organizzati a Barcellona da Marc Gracia. Marc è un consulente della filiale catalana della Enterprise Europe Network, e si incontra regolarmente con Federico de Gispert, il nuovo partner di Pascal.

***Marc Gracia, Enterprise Europe Network/ACC1Ó:***

*Piano piano s'impara a conoscere bene i propri clienti.*

***Federico de Gispert, responsabile commerciale di Flowlab:***

*E poi ti fa credere che sei speciale.*

*Per noi Marc è un partner vero e proprio. Quando veniamo a conoscenza di un evento, di una missione commerciale, lui rende possibile la partecipazione di piccole imprese come la nostra.*

**Commentary:**

Il prodotto finale, frutto del partenariato tra Pascal e Federico, è un servizio di telemedicina a domicilio. Attualmente in fase di prova negli ospedali, è utilizzato anche da singole persone, fra cui la nonna dello stesso Federico.

### **Live:**

Federico: *Il medico sarà in grado di controllarti la pressione ogni giorno e potrà dirti: "Tomasita, stai attenta, hai la pressione a 95, smettila di ballare"*

Tomasita: *Molto bene.*

Federico: *Sì, è molto bene!*

### **Commentary:**

Federico resta anche regolarmente in contatto con il suo nuovo partner.

### **Live:**

Federico chiama Pascal: *Pascal? Come va?*

Pascal risponde a Federico: *Tutto bene. Volevo sapere come se la cavano ultimamente i tuoi clienti. Ci sono novità? Progressi?*

### **Commentary:**

Con l'aiuto di Hendrik, Pascal sta cercando nuove opportunità per ampliare ulteriormente il suo mercato. Questo primo successo gli ha dato fiducia. Anche la Enterprise Europe Network ha avuto successo. Dal suo avvio da parte della Commissione europea nel febbraio 2008 ha già fornito informazioni e servizi a quasi due milioni e mezzo di PMI.

Oltre ad aiutare le imprese a trovare partner commerciali, le sue 570 filiali consigliano e sostengono gli imprenditori nelle richieste di fondi, finanziamenti e sovvenzioni europee. Si tratta di un processo che può essere scoraggiante per le piccole imprese, tuttavia con l'aiuto della rete queste risorse finanziarie possono rivelarsi determinanti nell'attuale momento di difficoltà creditizie.

Neither the European Commission nor any person acting on behalf of the European Commission is responsible for the use which might be made of the information contained herein. The views in this publication are those of the author and do not necessarily reflect the policies of the European Commission.

